

Korak po korak do mog prvog poslovnog plana

Radna bilježnica



K o r a k p o k o r a k d o m o g p r v o g p o s l o v n o g p l a n a

Materijale izradila: Barbara Vareško-Pavlović, dipl.oec.

Literatura:

1. **The Basics of Starting a Business**, Maine Centers for Women, Work and Community, Maine, 1999.
2. **Započnite vlastiti biznis s manje od 1.000 USD**, Will Davis, Jakubin i sin, Zagreb, 1998.
3. **Kako napraviti poslovni plan s kojim će vaše poduzeće uspjeti**, David H.Bangs, Jr., Jakubin i sin, Zagreb, 1998.
4. **Kako napraviti plan marketinga za Vaše poduzeće, proizvode i usluge**, David H. Bangs, Jr., Jakubin i sin, Zagreb, 1998.
5. **Poslovni plan poduzetnika**, Ministarstvo gospodarstva RH, Masmedija, Zagreb, 1999.g.

UVOD

Poslovni plan je dokument bitan za pokretanje svakog poduzeća ili obrta. Njime se detaljno opisuju poduzeće, osnivači, management, proizvodi / usluge, proizvodnja, marketing, planirani prihodi i dobit. Pokazuje gdje se poduzeće nalazi i kamo želi stići, što treba učiniti da se to postigne, te koliko je kapitala za to potrebno.

On sili na objektivno, kritičko i neemotivno sagledavanje cjelokupnog poslovnog projekta. Pomaže u procjeni rizika, te služi kao pomoć u donošenju konačne odluke.

«**Korak po korak do mog prvog poslovnog plana**» namjenjen je početnicima u poduzetništvu, prilikom prvih ozbiljnih promišljanja o svojoj poslovnoj ideji. Cilj je ove mini skripte na jednostavan način dati osnovne smjernice u pisanju poslovnog plana kao dokumenta pomoću kojeg se vrši analiza poslovne ideja i na osnovu kojeg je lakše donijeti odluku o upuštanju u poduzetničke vode. Ona pretpostavlja osnovno znanje o poslovnom planu, marketingu, financijskim elementima i pravnoj problematici koje se stječe na predavanjima i radionici «Korak po korak do poduzetništva» u organizaciji Centra za građanske inicijative Poreč, u ukupnom trajanju od 18 sati. Skripta je pomoćno sredstvo na završnoj radionici – izradi konkretnog poslovnog plana kroz koje polaznice analiziraju svoju poslovnu ideju.

U nastavku je prikazan sadržaj poslovnog plana prema prijedlogu Ministarstva za obrt, malo i srednje poduzetništvo Republike Hrvatske koji je prilagođen početnicima.

POSLOVNI PLAN

(s elementima preporučenog sadržaja MOMSP)

UVOD

SAŽETAK POSLOVNOG PLANA

1. INFORMACIJE O PODUZETNIKU

2. POLAZIŠTE

Nastanak poduzetničke ideje

Vizija poduzetničkog pothvata

3. PREDMET POSLOVANJA

Opis poslovanja i djelatnosti u projektu

4. LOKACIJA

Opis lokacije projekta

Opis zaštite i utjecaja okoline

5. TEHNOLOŠKO-TEHNIČKI ELEMENTI ULAGANJA

Opis strukture ulaganja (tehnička, tehnološka)

Struktura, broj i dinamika novozaposlenih

6. TRŽIŠNA OPRAVDANOST

Tržište nabave

Tržište prodaje

7. DINAMIKA REALIZACIJE ULAGANJA

8. FINACIJSKI ELEMENTI POTHVATA

Formiranje ukupnog prihoda

Investicije u osnovna sredstva

Troškovi poslovanja

Investicije u obrtna sredstva

Proračun amortizacije

Izvori financiranja

Račun dobiti/gubitka

Pokazatelji učinkovitosti i financijski tok

9. ZAKLJUČAK

POPIS TABELA I PRILOGA

PRILOZI

ime i prezime / naziv poduzeća, obrta

POSLOVNI PLAN

/naziv projekta/

Investitor /ime i prezime:

Adresa:

Tel/ fax:

Mail:

Autori poslovnog plana:


mjesto, mjesec, godina

Sadržaj

	str
UVOD	
SAŽETAK POSLOVNOG PLANA	
1. INFORMACIJE O PODUZETNIKU.....	
2. POLAZIŠTE	
Nastanak poduzetničke ideje	
Vizija poduzetničkog pothvata	
3. PREDMET POSLOVANJA	
Opis poslovanja i djelatnosti u projektu	
4. LOKACIJA	
Opis lokacije projekta	
Opis zaštite i utjecaja okoline	
5. TEHNOLOŠKO-TEHNIČKI ELEMENTI ULAGANJA	
Opis strukture ulaganja (tehnička, tehnološka)	
Struktura, broj i dinamika novozaposlenih	
6. TRŽIŠNA OPRAVDANOST	
Tržište nabave	
Tržište prodaje	
7. DINAMIKA REALIZACIJE ULAGANJA	
8. FINANCIJSKI ELEMENTI POTHVATA	
Formiranje ukupnog prihoda	
Investicije u osnovna sredstva	
Troškovi poslovanja	
Investicije u obrtna sredstva	
Proračun amortizacije	
Izvori financiranja	
Račun dobiti/gubitka	
Pokazatelji učinkovitosti i financijski tok	
9. ZAKLJUČAK	
POPIS TABELA I PRILOGA	
PRILOZI	

UVOD

Otvaranje problematike koja se razmatra u poslovnom planu, obično sadrži cilj izrade poslovnog plana, te viziju poslovanja.....



SAŽETAK

Investitor (naziv poduzeća, obrta, adresa): _____

Vlasnik, direktor: _____

Naziv projekta: _____

Lokacija: _____

Tip poslovanja (primarna vrsta proizvoda / usluga): _____

Pretpostavke na kojima se temelji Vaša ideja:

Tržište prodaje (osnovne karakteristike, zašto će kupci kupovati upravo kod Vas, konkurencija):

Broj zaposlenih: _____

Struktura ulaganja:

Ulaganje u osnovna sredstva	
Ulaganje u obrtna sredstva	
Ukupno	

Izvori financiranja:

Vlastiti: _____

Tudi: _____

Pokazatelji u _____ (reprezentativnoj godini):

Ukupni prihod	
Netto dobit	

1. INFORMACIJE O PODUZETNIKU

Ova točka poslovnog plana predviđa iznošenje osnovnih informacija o nositelju poduzetničkog pothvata, bitnih za realizaciju poslovne ideje kao što su npr. stručna sprema, poslovno iskustvo i sl.

Sastavni je dio poslovnog plana koji je namijenjen traženju poslovnog partnera ili prilikom traženja kredita.

2. POLAZIŠTE

2.1. Nastanak poduzetničke ideje

Opišite ukratko kako ste došli do svoje ideje. Što Vas je motiviralo, što ste primjetili da nedostaje ili biste voljeli poboljšati? Koje su pretpostavke Vaše ideje? Zašto mislite da je Vaša ideja dobra ili drukčija od sličnih ideja?

2.2. Vizija poduzetničkog pothvata

Zamislite realizaciju Vaše ideje. Opišite što želite postići.

3. PREDMET POSLOVANJA

Prvi korak u razvoju marketinške strategije je opis vaših proizvoda i usluga na jasan, sažet način. Na taj ćete način lakše komunicirati sa svojim kupcima, dobavljačima, zaposlenicima.....

- a) Poredajte proizvode ili usluge koje ćete prodavati prema redoslijedu važnosti. Upitajte se što zapravo prodajete. Da li prodajete uslugu, savjet stručnjaka, ideju, iskustvo zajedno sa vašim proizvodom?
- b) Koja je namjena/svrha Vašeg proizvoda/usluge, koje će potrebe zadovoljavati? Koje su osnovne karakteristike Vaših proizvoda/usluga, iz kojih se materijala proizvode? Kakvi su trendovi u grani u kojoj namjeravate poslovati.
- c) Što je posebno kod Vaših proizvoda/usluga? Zašto će ih ljudi željeti kupovati?
- d) Koji novi proizvodi/usluge mogu biti razvijeni u budućnosti?

4. LOKACIJA

Koliko je bitna / presudna lokacija u Vašoj djelatnosti?

Opišite makro i mikrolokaciju Vašeg biznisa. Navedite sve bitne prednosti i nedostatke Vaše lokacije. Kako mislite prevladati nedostatke?

Poznajete li sve zakonske propise / urbanistička ograničenja u vezi Vaše lokacije i djelatnosti koje namjeravate obavljati. Ima li Vaša djelatnost utjecaja na okoliš i koje ćete mjere u tom pravcu poduzeti?

5. TEHNOLOŠKO-TEHNIČKI ELEMENTI ULAGANJA

5.1. Tehnološko-tehnička struktura ulaganja

Opišite tehnološki proces proizvodnje proizvoda ili pružanja usluge. Ukoliko je moguće skicirajte ga. Koje su osnovne karakteristike Vaše tehnologije i koji mogući rizici proizlaze iz nje?

Navedite osnovne tehničke karakteristike prostora, opreme.....potrebnih za realizaciju Vaše ideje. Što od navedenog posjedujete, a što morate nabaviti i od koga? Ponude i prospekte dobavljača možete priložiti poslovnom planu.

5.2. Struktura, broj i dinamika zaposlenih

Koliko je radnika potrebno angažirati za realizaciju Vaše ideje i koja je njihova stručna sprema? Dinamika zapošljavanja kroz promatrani period poslovnog plana. Neto i bruto plaće zaposlenika.

6. TRŽIŠNA OPRAVDANOST

6.1. Tržište nabave

Tko su Vaši glavni dobavljači, koji su rokovi i uvjeti plaćanja, isporuke?

6.2. Tržište prodaje

Tko su Vaši kupci?

- a) Zamislite osobu koju dobro poznajete, a koja bi mogla biti zainteresirana za Vaše proizvode/usluge. Opišite ju detaljno, čak i u detaljima koji naizgled nisu u vezi sa Vašom poslovnom idejom. Uključite i podatke kao što su dob, spol, primanja, obiteljski status, gdje živi, radi, kupuje, ide na godišnji, što čita, jede, čime se bavi u slobodno vrijeme, njeni hobiji, interesi, opća uvjerenja.

Ukoliko su Vaši proizvodi / usluge namjenjeni poduzećima, zamislite konkretno poduzeće i opišite ga detaljima kao što su djelatnost, broj zaposlenih, lokacija, prodaja iz prethodne godine, image i sl.....

- b) Sada sastavite opći opis Vaših tipičnih kupaca koji bi željeli kupovati Vaš proizvod/ uslugu. Kojoj dobnoj skupini pripadaju? Kojeg su spola? Gdje žive i rade? Obrazovanje? Životni stilovi? Interesi? Uvjerenja? Gdje i kada kupuju? Imaju li posebne kupovne navike? Opišite svaku karakteristiku koja bi mogla biti zajednička Vašim kupcima i koja je u vezi s Vašom poslovnom idejom.

- c) Kakva su primanja Vaših tipičnih kupaca? Označite rang na crti.

visoka

srednja

niska

- d) Koliko je potencijalnih kupaca Vašeg proizvoda/usluge i koliko često kupuju?

- e) Mislite li da je tržište na koje ulazite dovoljno veliko da ostvarite prodaju koja će Vam donijeti profit? Postoje li i druga / srodna područja na koja biste se mogli proširiti u budućnosti?

Tko su Vaši konkurenti?

To su svi oni koji nude slične proizvode/usluge na Vašem tržištu, te oni koji trenutno te proizvode/usluge nude na drugom tržištu, a mogli bi doći na Vaše tržište.

a) Napravite popis 5 najvažnijih konkurenata.

b) Tko su ostali, potencijalni konkurenti?

c) Koje su osnovne karakteristike Vaših konkurenata, prednosti, slabosti. Promatrajte sva bitna područja.

Možete se pomoći slijedećim upitnikom, kojeg prilagođavate Vašim potrebama:

Opis konkurencije:

Konkurent:

Lokacija:

Vlasnik / direktor:

Proizvod / usluga:

Godine poslovanja:

Broj zaposlenih, osnovne karakteristike:

Obujam prodaje / procjenjeni udio na tržištu:

Glavni kupci:

Glavni proizvodi / usluge:

Kvaliteta proizvoda:

Imidž:

Cijene:

Distribucija:

Način promocije:

Značajne karakteristike:

Opaske:

- d) Usporedba s konkurencijom: što možete bolje od konkurencije? Prilagodite Vašoj djelatnosti i raščlanite na ostale bitne karakteristike.

	Konkurencija	Vaše poduzeće
cijena		
kvaliteta		
usluga		
lokacija		
reklama		
ostalo		

Projekcije prodaje - količine

PROIZVOD/ USLUGA godine					

Koja je prodajna cijena Vaših proizvoda / usluga?

Koja je Vaša marketing strategija?

a) Na koji način mislite ostvariti planiranu prodaju?

b) Kako ćete organizirati prodaju?

c) Zašto će kupci željeti kupovati upravo od Vas?

d) Kako, kada i gdje ćete reklamirati Vaše proizvode / usluge? Koju poruku ćete poslati kupcima?

7. DINAMIKA REALIZACIJE ULAGANJA

Ukratko opišite vremenski slijed realizacije Vaše ideje. Kada mislite započeti, da li se proces odvija fazno i koliko traje pojedina faza. U kojoj se fazi trenutno nalazite.

Koje pravne pretpostavke morate zadovoljiti prije osnivanja.....

8. FINANCIJSKI ELEMENTI POTHVATA

8.1. Formiranje ukupnog prihoda

Na osnovu planirane količine prodaje i prodajnih cijena formirajte ukupni prihod.

Ukupni prihod u 000 kn

PROIZVOD/ USLUGA godine					

8.2. Investicije u osnovna sredstva

Sastavite popis osnovnih sredstava (zemljište, prostor, oprema, strojevi, namještaj, prijevozna sredstva, osnivačka ulaganja.....) potrebnih za realizaciju Vaše ideje, grupirajte ih po srodnosti i navedite njihovu nabavnu vrijednosti. U posebnu kolonu označite čime trenutno raspolazete.

Ulaganje u osnovna sredstva:

R.br.	OSNOVNA SREDSTVA	Iznos u 000 kn	Posjedujem	Potrebno je kupiti
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

8.3. Troškovi poslovanja

Predvidite sve troškove u Vašem budućem poslovanju i pokušajte ih grupirati u slijedeće skupine: materijalni troškovi, nabavna vrijednost prodane robe, usluge, nematerijalni troškovi, plaće.....

Troškovi poslovanja u 000 kn

R.br.	Troškovi					

8.4. Investicije u obrtna sredstva

Na osnovu troškova poslovanja, prosječnog koeficijenta obrtaja procjenite potrebno ulaganje u trajna obrtna sredstva.

Koeficijent obrtaja = broj dana poslovanja (1 godina) / broj dana vezivanja

8.5. Proračun amortizacije

Osnovno sredstvo	Nabavna vrijednost	Stopa amort.							

8.6. Izvori financiranja

Ulaganje u osnovna i obrtna sredstva = vlastiti i tuđi izvori

Ulaganja u 000 kn	Iznos
Osnovna sredstva	
Obrtna sredstva	
UKUPNO	

Izvori financiranja	Iznos u 000 kn	%
Vlastita sredstva		
Tuđi izvori		
UKUPNO		

Pojašnjenje:

--

Ukoliko Vam je za realizaciju potreban i kredit, izradite otplatni plan po godinama:

Otplatni plan u 000 kn

Godina	Anuitet	Kamate	Otplata kvota	Ostatak duga

8.7. Račun dobiti / gubitka (u 000 kn)

Opis					
UKUPNI PRIHOD					
UKUPNI RASHODI					
1. Materijalni troškovi					
2. Nabavna vrijednost robe					
3. Troškovi usluga					
4. Nematerijalni troškovi					
5. Amortizacija					
6. Plaće					
7. Kamate					
DOBIT PRIJE OPOREZIVANJA					
Porez na dobit					
NETO DOBIT					

8.8. Financijski tok (pojednostavljeni) (u 000 kn)

Opis						
I PRIMICI						
1. Ukupni prihodi						
2. Izvori financiranja						
a) Vlastita sredstva						
b) Tuđa sredstva (kredit)						
II IZDACI						
1. Ulaganja u osnovna sredstva						
2. Ulaganja u obrtna sredstva						
3. Troškovi poslovanja						
a) Materijalni troškovi						
b) Nabavna vrijednost robe						
c) Troškovi usluga						
d) Nematerijalni troškovi						
e) Plaće						
d) Porez na dobit						
f) Anuiteti						
III NETO PRIMICI						
KUMULATIV NETO PRIMITAKA						

9. ZAKLJUČAK

SWOT analiza – prednosti, nedostaci, mogućnosti, opasnosti

Zaključak analize



www.cgiporec.hr

